



2025 年 10 月 31 日

各 位

会 社 名 株式会社 GENDA
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 片岡 尚
(コード番号：9166 東証グロース市場)
問 合 せ 先 常務取締役 CFO 渡邊 太樹
(TEL 03-6281-4781)

よくある質問と回答 (2025 年 10 月)

日頃より、当社へご関心をお持ちいただきありがとうございます。今月、投資家様より頂戴した主な質問とその回答について、下記の通り開示いたします。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的に、毎月月末を目途に開示するものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

なお、過去の「よくある質問と回答」は当社ホームページをご覧ください。

<https://genda.jp/ir/faq/>

Q1. 自社株買いの検討状況は？

分配可能額を増額するためのグループ各社からの配当を実施する旨を第2四半期決算にて公表済みでしたが、第3四半期末となる10月に完了いたしました。

また、[2025年9月の「よくある質問と回答」](#)でも記載した通り、通常、期末（2026年1月期）での決算を待つ必要がありますが、それでは機動的な資本政策の実行が遅れるという考えから、本年12月に公表予定の第3四半期決算発表後に臨時決算を行うこと予定しております。

この臨時決算によって、分配可能額を適切な水準まで引き上げることを目指します。これらの準備が整い次第、市場環境や財務状況を総合的に勘案しながら、適切なタイミングで自社株買いの実施を検討してまいります。

Q2. 社債発行して資金調達する理由を教えてください。

社債を発行して資金を調達する主な理由は、資金調達手段を多様化することで、借入余力の極大化を図るためです。

M&Aを成長戦略の核とする当社は、これまで主に銀行借入によるデットファイナンスと、公募増資によるエクイティファイナンス、加えて、株式対価のM&Aをバランスよく実施することで、財務規律を維持しながら成長を続けて参りました。

M&Aはスピードと情報管理の観点から、少数の銀行から買収資金を一時的に借り入れる「ブリッジローン」での資金調達が望ましいと考えており、これまで「ブリッジローン」で借入を行ってきました。

短期的な「ブリッジローン」を提供する銀行にとって、それを長期的な「パーマネントローン」に借り換えられるかどうかは、貸出可否を決める判断軸のポイントとなります。その観点で「パーマネントローン」に（銀行融資だけでなく）社債を活用することができることは、借入余力の極大化に繋がると考えております。

また、資金調達手段の多様化は金融機関との交渉力を高めていくことに繋がるので、その観点からも重要であると考えております。

更に、現在当社はまだ創業8期目ですが、今後順調に利益蓄積が進むことで、現在の当社の株式会社日本格付研究所（JCR）による投資適格「BBB+」の信用格付けが、社債市場のボリュームゾーンとなるA格ゾーンとなれば、借入余力の極大化に繋がると考えております。

Q3. 決算短信の開示指標が多いので改めて注目すべき指標を示してほしい。

当社は上場来、日本会計基準（JGAAP）でありながら連続的に M&A をする会社として、開示を工夫して参りました。

具体的には、①キャッシュフロー指標を示すこと、②一過性の M&A コストを除いた実力値を見せること、を示してまいりました。

①については、日本会計基準（JGAAP）では、キャッシュアウトが無い「のれん償却費」がコスト計上されるため、のれん償却費が控除される前のキャッシュフローを示す利益をお示ししておりました。

②については、一過性の M&A 手数料等のコストが控除される前の指標として、「調整後」の利益指標をお示しし、既存事業の実態をお示ししておりました。

しかし、上記の指標を追加的に開示してきた結果、かえって情報過多で複雑となっている旨のご指摘を頂いておりました。

そこで、改めて①②を踏まえつつ、当社の実質的な収益力を示す上で、今後は以下の KPI 指標に絞り込んでお伝えする方針といたします。

- i. 売上高
- ii. 調整後 EBITDA
- iii. 調整後 当期純利益（現在の「調整後 のれん償却前当期純利益」を、今後「調整後 当期純利益」と表記）
- iv. 調整後 EPS（現在の「調整後 Cash EPS」を、今後「調整後 EPS」と表記）

i. ii. iii. について

来期（2027 年 1 月期）より、期初の会社の業績予想の開示指標を、この 3 指標のみに致します。今期までは、期中での M&A による一過性費用の有無を予測できないことにより、期中での足元業績を業績予想に織り込むことができておりませんでした。来期からは予想値に調整後の KPI 指標のみを用いることで、期中の M&A による一過性費用の有無を予測が不要となり、足元の業績を業績予想に反映していくことが可能となります。

また、来期末からの IFRS 導入を踏まえ、会社予想の当期利益が、のれん償却費を除いた IFRS の当期利益に近くなることで、会社予想の PER が IFRS 基準に近づきます。

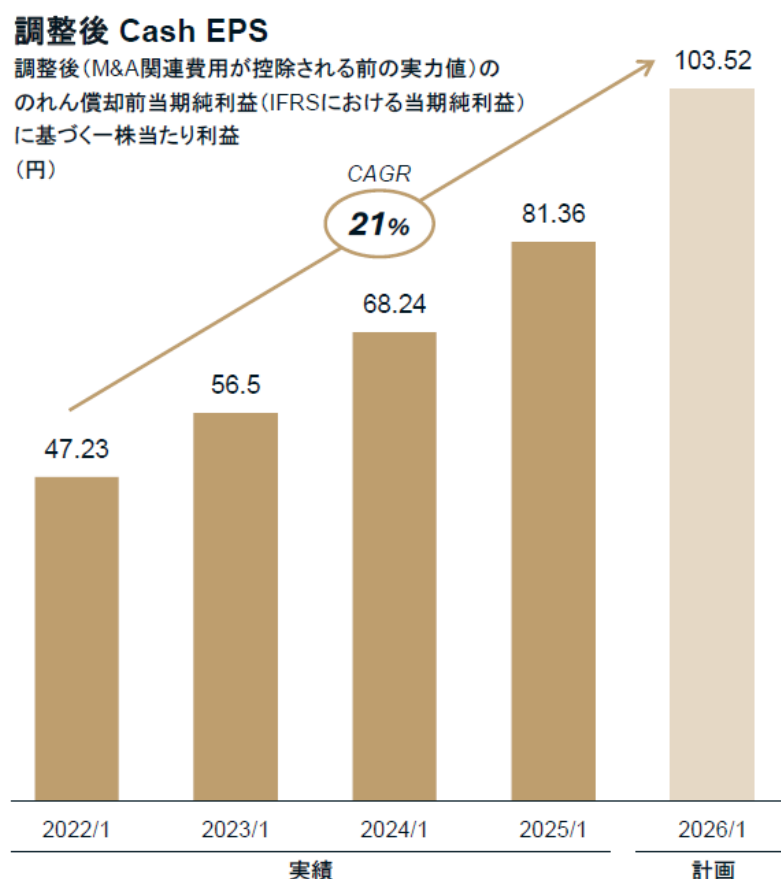
iv. について

M&A 企業である当社にとって、新規連結した企業の利益が連結されることで売上や利益が非連続に増加するのは当然であるとも考えております。

一方、当社の M&A 活動に於いて、株式対価の M&A や公募増資による株数の増加も存在しています。従って、利益成長が、株数の増加を上回り、一株当たりの価値である EPS の向上に繋がっているかを示すことが重要です。

逆に言えば、利益がどんなに増加しても、それ以上に株数が増加してしまうならば、それは成長ではないと考えております。それを踏まえ、調整後 EPS も KPI としております。

ご参考まで、過去資料の抜粋にて、以下に当社の調整後 EPS 推移（現在の調整後 Cash EPS）をお見せしております。



注: 2025年4月1日を効力発生日とする1:2の株式分割考慮前の数値。

(参考: 2025年4月9日開示 [「本日公表の M&A について」](#) 11 ページ)

本資料は、直近 5 月の公募増資前の資料ですが、同公募増資を経て調達した資金を全額 M&A に使用することで、2027/1 期以降の調整後 EPS を極大化して参ります。

Q4. MSCI にて GENDA のギャンブル売上比率が「5～9.99%」と指定されており、投資規約として GENDA 株式の買付けができないのだが、この数値は事実なのか？

結論としてこの数値は誤りであるため、本適時開示を基に MSCI へ修正依頼を行います。

当社はそもそもギャンブル関連の売上はございません。仮に、アミューズメントポーカーがそれに該当するとみなされても、連結売上の 0.1%に留まります。以下、詳細を記載させていただきます。

現状、MSCI により当社のギャンブル売上比率が連結売上高の「5～9.99%」を占めるとされており、これにより、一部の機関投資家から、当社株式の買い付けが出来ないと指摘がありました。

MSCI に問い合わせたところ、当社のポーカー店舗（GiGO POKER）がギャンブルに相当すると見做され、かつ、GiGO POKER の売上の開示が明確になかったため、簡便的に「5～9.99%」という分類となっている旨を認識いたしました。

MSCI 側からは、当該比率の是正を反映するためには、該当データの公的な開示が必要であるとの要請がございました。

これを受け、当社は本適時開示により、当該比率を今回明記いたしました。

当社の連結売上高に占めるポーカー店舗の売上比率は約「0.1%」

(ポーカー店舗売上高年間約 2 億円 ÷ 2025 年 1 月期売上高 1,117 億円 = 約 0.1%)

また、来期は約 2,000 億円の売上を見込んでおり、同比率は更に大きく低下します。

本開示をもって、MSCI に対し速やかに分類を修正するよう、再度正式な手続きを進めてまいります。これが是正されることで、投資規約上の制約で当社株式の買付けが困難であった機関投資家にも、改めてアプローチして参ります。

なお、前提として、当社の「GiGO POKER」は、日本の関連法令を厳格に遵守したアミューズメント施設としての運営を行っており、賭博行為に該当する現金等のやり取りは一切行っており、「ギャンブル」には該当いたしません。

(ご参考) MSCI とは、「MSCI オール・カンントリー・ワールド・インデックス」などに代表される、グローバルで投資家や投資信託などの運用基準として採用される指数を管理する会社です。MSCI の指数をベンチマークとする直近の運用総額は約 18.3 兆ドル（約 2,745 兆円）を誇ります。

以 上